Третьяк Владимир Петрович
доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора РИЭПП,
зав. отделом форсайта и инновационной политики.
Тел. (495) 917-21-89,
info@riep.ru

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ФОРМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПРЕДЕЛЫ ПОНИЖЕНИЯ БАРЬЕРОВ

Со времен перестройки, а в особенности с момента формирования российской экономики, только ленивый не говорил о важности развития малого предпринимательства, о том, что малый бизнес составляет основу для устойчивой демократии, и о том, что львиную долю так называемого среднего класса составляют представители этой сферы хозяйственной деятельности. Все это правильно. Но пятнадцатилетний период развития отечественной экономики особыми достижениями в этой области не ознаменовался, хотя и выделялись средства под создание всевозможных фондов, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон, технопарков и т. д. и т. п. Сколько создавалось различных структур, сколько проводилось конференций, провозглашалось лозунгов и разрабатывалось концепций, программ и стратегий. И вот…

Просматриваемая перспектива

По отчетности на 2006 год в стране было примерно 4767,0 тыс. предприятий и организаций. Количество зарегистрированных малых предприятий – приблизительно 1032,8, значит, доля малого бизнеса в общей численности хозяйствующих субъектов составляет 21,7 % [1]. Следовательно, в ближайшие 12 лет эту величину предстоит как минимум *утроить*. Вход на рынок предположительно такого числа новых фирм вызовет изменения в рыночной ситуации, повысит уровень конкуренции, окажет давление на уже действующие фирмы в сторону повышения эффективности производства, т.е. вынудит их приспособиться к свершившимся изменениям или же заставит искать другие, более адекватные для них рынки. Вход новых фирм всегда будет сопряжен с внедрением новых продуктов и технологий.

Если принять во внимание число занятого населения в сфере малого бизнеса, то в российской экономике занято 16,7 млн человек, или 24,7 % от числа работающих [2]. Следовательно, по этому показателю предстоит изменить ситуацию почти в *два с лишним* раза [3], поскольку именно это население составляет львиную долю среднего класса.

На сегодняшний день валовой внутренний продукт (в текущих ценах) составляет 17 048 122 млн руб., вклад малого предпринимательства – всего 2 273 878 млн руб., или 13,3 % [4]. По оценке Минэкономразвития РФ, к 2020 г. доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны будет равна примерно 40 % [5]. Задача же ставится – свыше 60 %. Следовательно,

и по этому параметру поработать предстоит достаточно интенсивно, хотя в соотношении с нынешним состоянием это в *четыре с лишним* раза больше.

Решение столь грандиозной задачи предполагает выделение ключевых форм организации малого предпринимательства, позволяющих реально выйти на обозначенные параметры доли среднего класса.

Природа малого бизнеса и его гримасы

О природе малого бизнеса пишут разное. О его гримасах мы поговорим позднее. Классическое же понимание его сводится к производству благ или услуг в условиях совершенной или рабочей конкуренции [6]. Это означает, что имеет место множество небольших фирм, которым приходится хозяйствовать в зоне повышенных экономических рисков, мизерной для производителя рыночной властью, поскольку они небольшие, а следовательно, с незначительной прибылью в долгосрочном периоде. Товары и факторы производства реализуются здесь только на *состоятельных* рынках, т. е. и производители, и покупатели являются ценополучателями (price-taker). Поскольку все фирмы покупают факторы производства и продают товары на конкурентных рынках, постольку исключается возможность неэффективности в их деятельности. Следовательно, с одной стороны, на *состоятельных* рынках достигается вершина рациональности использования ресурсов; с другой стороны, всякое *вмешательство извне* приведет к снижению результативности функционирования отраслевого рынка.

Малые и средние предприятия составляют до 90 % промышленных предприятий и обеспечивают занятость трудоспособного населения от 40 до 80 % в промышленном производстве [7]. В развивающихся странах роль малых и средних предприятий еще более важная, так как зачастую им предоставляется единственная возможность для создания дополнительных рабочих мест. Сильный сектор малого бизнеса чрезвычайно важен для развития страны. Вместе с тем, развитие малого и среднего бизнеса представляет собой основу для формирования третьего класса, т. е. основы для развития и совершенствования демократических преобразований в стране. В этой связи преобразования в сфере малого предпринимательства являются не только экономической, но и, в известной мере, политической проблемой.

Во всем мире малый бизнес обладает противоречивой, *двойственной* природой и представляет собой весьма подвижное явление, которое стремится выйти за пределы своей сущности. Российская действительность также не исключение. *Кооперативы* достигали гигантских размеров. Создавались и создаются *фирмы-однодневки*, которые дискредитируют нормальное функционирование малого бизнеса.

Имеют место такие проявления *ложного малого предпринимательства,* как *фирмы-прилипалы*, которые работают в сфере преодоления искусственно создаваемых барьеров. Существует множество оттенков *мнимых* по сути, но реальных малых образований де-юре, которые имитируют ведение бизнеса, прикрывая теневое производство изделий и услуг.

Особый класс ложного малого предпринимательства представляют собой фирмы, по всем параметрам подпадающие под малый бизнес, но *встроен-*

ные в работу доминирующей фирмы. Находясь под ее зонтиком, субъекты малого предпринимательства работают не на рынке совершенной конкуренции, а являются щупальцами гигантского бизнеса [8], функционирующего не на *совершенном рынке*, а на *рынке с доминирующей фирмой*. Такой рынок далек от *состоятельности* и от формирования *среднего класса.*

Государство на состоятельных рынках

Экономическая роль государства сводится, прежде всего, к выполнению ряда функций по отношению к *состоятельным* рынкам (читай: для малого бизнеса):

– Законодательное формирование правил экономического поведения агентов бизнеса и домохозяйств, в том числе деятельности естественных монополистов.

– Судебное обеспечение неотвратимости соблюдения действующих правил игры на рыночном пространстве.

– Регулирование денежного обращения и формирование кредитно-денежной политики.

– Формирование условий размещения государственного заказа и правил функционирования предприятий государственного сектора экономики.

– Поддержка и сотрудничество с гражданскими институтами, работающими на принципах саморегулирования.

– Выработка общих ориентиров развития национальной экономики и внешнеэкономического развития.

Неплохо было бы, если бы государственная политика невмешательства в функционирование таких рынков получила законодательное оформление, в котором бы прописывались параметры *состоятельности* рынка, формы воздействия на него со стороны властных структур, которые можно расценивать как *незаконное вмешательство*, и *нормы взысканий* за нарушение законодательных правил. Государство должно формулировать правила игры в сфере функционирования состоятельного рынка и следить за их соблюдением и законодательно защищать сохранение определенного сегмента состоятельных рынков в национальной экономике. Кроме продуманного невмешательства в функционирование состоятельных рынков, государство может направить свои усилия на снижение в этой сфере уровня барьеров.

Под барьерами входа-выхода фирм на рынок понимается совокупность факторов объективного и субъективного характера, которые либо препятствуют входящей фирме организовать прибыльное производство на отраслевом рынке, либо противодействуют ее выходу с рынка без существенных потерь.

Барьеры бывают *стратегическими и нестратегическими*. Первые создаются действующими на рынке фирмами [9]. В этой части государству придется активнее использовать антимонопольное законодательство, применять меры по преодолению явлений дискриминационного ценообразования и т. д. и т. п., противостоящих агрессивному поведению действующих на рынке фирм.

Вторые, нестратегические, барьеры делятся на *административные, гражданские и структурные*, или социально-экономические, барьеры. Административные создает государство, вторые – гражданское общество; третьи – характеризуют состояние сложившейся структуры производства.

Административное бремя

Хозяйственная практика знает немало случаев, когда под грузом административных и организационно-экономических барьеров многие виды гражданской деятельности исчезали или влачили жалкое существование. Именно поэтому следует приветствовать инициативу российского правительства относительно сужения круга ограничений по лицензированию отдельных видов деятельности. Это, с одной стороны, позволит снизить зависимость экономически активного населения от чиновничества, уменьшит почву для коррупции, но, с другой стороны, может привести к вседозволенности и бесконтрольности развития предпринимательской деятельности, которые могут повлечь за собой не только положительные результаты.

Снижение уровня *административных* барьеров стало почти хрестоматийным и рассматривается как безусловно позитивный процесс в нашей экономической жизни. Об этом пишут, а чаще говорят повсюду. Но неплохо бы задаться вопросом: почему административные барьеры были в свое время установлены? Что приходит им на смену?

Анализ ситуаций в странах с развитыми рыночными отношениями показывает, что административные барьеры не снимаются одноразово. Это может породить хаос и еще более тяжелые последствия, чем сохранение прежнего их уровня. От того или иного административного барьера можно и нужно отказаться не только тогда, когда установлено, что его наличие сдерживает экономическое развитие, но прежде всего, в том случае, когда найдена форма самоограничения субъекта рынка.

Иными словами, то рациональное, что ранее было требованием общества, проводимым в жизнь по линии государства, должно стать нормой для гражданских институтов, которую соблюдает не чиновник, а сообщество субъектов рынка.

В международной практике наблюдается повышение интереса у властных структур и бизнеса к сотрудничеству с гражданскими объединениями. В России пока еще нельзя констатировать, что такая практика партнерства властей разного уровня и гражданских институтов стала заметной и распространенной. Между тем в большинстве случаев и в России деятельность гражданских институтов в социальной сфере оказывается более эффективной, чем предпринимательских или государственных структур.

Административные барьеры являются составной частью инструментария государственного регулирования, которым можно воспользоваться творчески и повысить состязательность на данном отраслевом рынке, а можно применить напрямую и добиться сужения или вовсе исчезновения данного отраслевого рынка.

Что же касается регистрации малых фирм, то уже «перезрело» предложение о переходе от разрешительного принципа их регистрации к заявительному или регистрационному. Напомним, прежде чем снижать уровень административных барьеров, необходимо подготовить гражданское общество к процедуре их устранения.

Структурные неурядицы

Государство проводит в каждый период времени определенную инвестиционную, налоговую, таможенную политику. Оно формулирует правила по использованию ресурсов на своей территории, и в первую очередь – порядок разработки недр, использования угодий, запасов, земли. Оно может вводить нормы обязательного страхования, устанавливать показатели срока окупаемости капитала, нормировать среднюю прибыль фирм, воздействовать на формирование ценообразования. Все перечисленные факторы также могут способствовать росту барьеров на рынке.

В качестве одной из иллюстраций преодоления структурных барьеров на рынках, где имеет место насыщенность, возьмем установившуюся *емкость рынка* или *ограниченность спроса*. Высокая степень предложения продукции и устоявшаяся платежеспособность покупательского спроса также являются препятствием для освоения отраслевого рынка потенциальными конкурентами, поскольку рынок становится малоприбыльным и предполагает повышенный инвестиционный риск. Кроме того, при устоявшейся емкости рынка и неменяющейся платежеспособности импортные поставки могут рассматриваться как увеличение уровня социально-экономического барьера для отечественных предпринимателей. Следовательно, факторы, влияющие на высоту такого социально-экономического барьера, как емкость рынка, могут быть сведены к следующим:

– степень насыщенности отраслевого рынка продукцией; фиксированность платежеспособности населения;

– интенсивность деятельности на рынке иностранных конкурентов.

Уровень данного барьера может быть оценен как отношение минимально эффективного выпуска фирмы (годичный объем выпуска, при котором достигается минимальный уровень долгосрочных издержек) к количеству проданного и потребленного продукта за год.

В нашем случае, если мы хотим ощутить весомость вклада малого бизнеса, видимо, следует обратиться к практике. Наряду с ответственным налаживанием системы выполнения государством своих функций по отношению к *состоятельным* рынкам, необходимо сделать особый упор на развитие *социального партнерства* между государственными властными структурами и крупными компаниями. Первые склоняют корпорации к аутсорсингу [10] и стимулируют их действия в деле сохранения определенного уровня заказа вновь образовавшемуся малому бизнесу, ибо гарантия постоянного заказа является главным моментом успешного развития здорового бизнеса. Компании же, со своей стороны, избавляясь от непрофильных активов, повышают эффективность основного производства и способствуют формированию конкурентной среды, а следовательно, и развитию среднего

класса. Подобный опыт развития социального партнерства был частично реализован в Иркутской области [11]. Одним из пунктов соглашений был учет усилий крупных компаний в части аутсорсинга и способствования на базе этих активов созданию малого предпринимательства, в том числе семейного бизнеса.

Таким образом, в части снижения *структурных* барьеров ключевым является согласованная деятельность государства с крупными корпорациями по формированию малого бизнеса на принципах *социального партнерства*. Устойчивый спрос должны обеспечить крупные компании.

Саморегулирование и гражданские барьеры

Кроме снижения уровня структурных барьеров, следует творчески использовать возможности гражданских барьеров. Как известно, гражданские барьеры имеют два типа проявления: действующие в рамках закона и вне его. К первым можно отнести, например, деятельность отраслевых союзов, объединений, ассоциаций, которые ограничивают некачественное производство, устанавливают уровень стандартов.

По сути дела, гражданские инициативы занимают те ниши, которые по тем или иным причинам недостаточно охвачены государством и бизнесом. Именно в них происходит стыковка возможностей и интересов государства и бизнеса с многообразием партикулярных потребностей и интересов отдельных граждан и их объединений.

Иногда эти организации не просто выступают партнером государства и бизнеса, но во многом начинают замещать их. Например, некоторым гражданским объединениям *делегируются полномочия* от государственных органов по аккредитации аналогичных организаций, которая предшествует выдаче лицензии. В таком случае это объединение обретает функцию саморегулирования. В литературе организации, наделенные возможностью реализовывать принцип саморегулирования, обозначают в виде аббревиатуры СРО и понимают под ними профессиональные объединения граждан или гражданских организаций. Их основная цель состоит в установлении *правил* и *стандартов* для профессиональной деятельности, а также в создании системы контроля по их соблюдению.

Правила и стандарты таких гражданских институтов фиксируются в *кодексе деловой этики*. Это означает, что неформальные правила и устанавливаемые процедуры профессиональной деятельности становятся этическими нормами в общении в данном круге граждан. Нарушение кодекса деловой этики влечет за собой применение мер дисциплинарного взыскания, вытекающих из гражданско-правового характера отношений между участниками гражданского института. Поэтому для осуществления контроля и применения мер воздействия СРО вправе создавать контрольные и дисциплинарные органы. Разрешение споров между членами СРО, а также споров с их клиентами может осуществляться *в третейском суде*. Иногда специалисты и волонтеры некоммерческих организаций (НКО) частично выполняют функции государственных экспертов. Поэтому в идеале нужно не просто отменить некий спектр административных барьеров, а сосре-

доточить усилия по передаче или делегированию этих функций от чиновников действующим гражданским институтам. Именно это и происходит в кластерах предприятий [12]. Именно им делегируются полномочия от властных структур по контролю за соблюдением стандартов качества и кодекса деловой этики. Именно кластеры предприятий стремятся к созданию коллективных брендов. Именно внутри кластеров предприятий растет прозрачность бизнеса и повышается степень доверия в среде производителей.

Если же существующие административные барьеры отменить и не делегировать их полномочий гражданским институтам, то возникает вакуум, который заполняется деятельностью гражданских институтов другого, *неформального,* или, точнее, *криминального* типа. Это и различного рода неформальные прикрытия предпринимательской деятельности со стороны криминальных структур, и многообразные неформальные контакты с представителями властных структур.

Следует отчетливо осознавать, что в российской экономике необходима работа по созданию цивилизованных гражданских барьеров, препятствующих контрафакту и низким стандартам качества. Саморегулирование малого бизнеса – основа снижения барьеров.

Видимо, перед тем как провозглашать красногвардейскую атаку на административные барьеры, неплохо было бы посчитать не только государственный вклад в снижение издержек производителя, но и величину его расходов, связанных с выплатами в адрес гражданских объединений и для преодоления неформальных барьеров входа-выхода фирм на рынок. Такое простое сравнение позволило бы осознанно приступать к поэтапному снижению уровня этого рода барьеров в отечественной экономике.

Потенциал кластеризации

Идеи о преимуществах нетрадиционных форм организации бизнеса возникли достаточно давно. Одним из самых ранних исследований [13] в этой области была книга Альфреда Маршалла «Принципы экономики» [14], в которой он исследовал промышленные районы Великобритании.

В странах Европы в 1968 г. был создан в рамках ЕС Генеральный директорат по региональной политике. В 1975 г. был сформирован Европейский фонд регионального развития, а в 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ. В этот же период в США разрабатываются федеральные программы по кооперации снабженческих фирм, маркетинга и коммерции, труда и образования.

Пионерами в создании унифицированного подхода к межфирменному сотрудничеству была Дания. «В 1997 г. в годовом отчете было отмечено, что в исследованиях принимали участие 513 аналитиков из фирм, организаций, институтов, министерств, которые были объединены в 35 рабочих групп, специализировавшихся в конкретных секторах: они выдали 1522 предложения, из которых 66 уже были реализованы. Предложения отражали широкий спектр проблем – от изменений в законодательстве, структурах административного управления до изменений бюджетных ассигнований министерств. Проведен-

ная за ряд лет работа вывела Данию в мировые лидеры по кластеризации экономики, где сегодня функционируют 29 ведущих кластеров» [15].

Правительства ряда стран определили развитие инновационного сектора экономики как основной приоритет. В широком смысле, под инновациями принято понимать способ улучшения эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Например, в конце 70-х годов в штате Канзас [16] США при активном участии крупного промышленного капитала правительство и законодательное собрание штата взяли курс на трансформацию экономики штата. Несколько организаций стали играть основную роль в развитии и трансформации экономики штата: Kansas Inc. занималась стратегическим планированием и управлением, Kansas Department of Commerce and Housing – отвечала за развитие экономики штата традиционными методами, Kansas Technology Enterprise Corporation (KTEC), деятельность которого посвящена стимулированию и развитию инновационных отраслей экономики и взаимодействию с научными и учебными учреждениями, – коммерциализацией технологий и инноваций, созданием рабочих мест.

Опыт развития *инновационных кластеров* [17] под эгидой специализированного агентства KTEC интересен и показателен. Во-первых, возникновение инновационных кластеров в штате Канзас произошло не под давлением рынка, а в результате детально спланированной и осуществленной программы развития. Совместная программа властей штата и крупнейших корпораций была направлена на преодоление спада в экономике штата и трансформацию традиционной экономики (преимущественно сельскохозяйственной) в экономику знаний (инновационную). Во-вторых, инновационные кластеры возникли в регионе с хорошо развитой инфраструктурой и внутренним рынком, обеспечивающим спрос на инновации и технологии. В-третьих, инновационные кластеры штата Канзас являются крупными работодателями. Рост занятости, в особенности в сфере инноваций, является одним из основных критериев оценки эффективности программы KTEC правительством штата. В-четвертых, непосредственная роль гражданских институтов незначительна. В системе управления развитием инновационных кластеров существует строгая иерархия и разделение сфер влияния. Аудиторы правительства штата обеспечивают контроль за финансовой деятельностью KTEC и родственных структур. Специализированный Фонд стратегических исследований и разработок (EPSCoR) осуществляет общий надзор над процессом, тематикой и результативностью научных исследований в университетах – участниках программы.

Можно прийти к заключению, что комплекс инновационных кластеров KTEC является продуктом целевой программы развития экономики штата; программа успешна и продолжает свое развитие; с помощью кластеров в штате Канзас был создан механизм инновационного развития экономики. Данный опыт целесообразно было бы привязывать к российской действительности по консолидации усилий в деле развития инновационного малого предпринимательства.

Примеров многообразия форм активизации малого бизнеса можно приводить множество, но к ключевым из них можно отнести далеко не все. Нам представляется, что таковыми должны стать:

– последовательное склонение конгломеративных структур к разукрупнению посредством аутсорсинга. Это возможно относительно безболезненно осуществить с помощью заключения на базе соглашений *социального партнерства бизнеса и власти*;

– систематическая поддержка *кластеров предприятий*, понимаемых в ракурсе *саморегулирования*;

– налаживание *судебного обеспечения* неотвратимости соблюдения действующих правил игры на рыночном пространстве и *законодательного обеспечения* функционирования *состоятельных* рынков;

– постоянное отслеживание рецидивов *незаконного вмешательства* органов власти в функционирование *состоятельных* рынков. Это позволит выйти на указанные ориентиры формирования среднего класса в поставленные сроки.

Именно приведенные формы активизации малого бизнеса позволят снизить уровень административных, структурных и гражданских барьеров, сдерживающих развитие малого бизнеса.

Литература и примечания

1. Европейская градация: микрокомпании – численностью до 15 человек, малые компании – численностью от 15 до 100 человек, и средние компании – численностью от 101 до 250 человек
2. По этому показателю Россия отстает от США и развитых стран Европы в 2 раза (50–55 % занято в малом бизнесе), от Японии в 3,5 раза, там 80 % занято в малом бизнесе // http://www.khkop.khv.ru/content/Archive/importent/st2
3. Неплохо бы для сравнения с зарубежными странами посчитать, а сколько в этом случае должно быть малых предприятий на 1000 жителей?
4. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства: http://www.nisse.ru
5. Доклад министра экономического развития и торговли Российской Федерации Г.О. Грефа «О развитии малого предпринимательства и мерах его государственной поддержки» на Совете по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации. Москва, 5 июня 2007 г.
6. Рабочей считается такая совершенная конкуренция, где имеют место незначительные барьеры входа на рынок.
7. Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation. 2001. P. 7.
8. См. характеристику рынка с доминирующей фирмой в трактовке Форхаймера.
9. Стратегические барьеры входа (strategic barriers to entry) – барьеры, возникающие в результате стратегического поведения уже действующих в отрасли фирм для предотвращения входа новых компаний.

10. Аутсорсинг (outsourcing) представляет собой форму дезинтеграции компании, выталкивание низкоэффективных активов, т. е. продажа или передача их на баланс другой фирме, с целью сокращения видов бизнеса внутри компании и повышения эффективности использования оставшихся активов. Обычно компании прибегают к таким действиям в тех случаях, когда, при наличии полного контроля над собственностью, становится все труднее осуществлять эффективный контроль над управлением активами фирмы. Как показывает практика, не всегда выгодно использовать свои подразделения или отделы. Они порой бывают незагруженными. Когда же происходит выделение данной технологической стадии, то компания становится клиентом нового образования. Новая фирма начинает оказывать услуги не только прежнему предприятию, из которого она выделилась, но и работать на рынок. Таким образом, фирме, осуществившей аутсорсинг, придется теперь один из видов комплектующих изделий получать с рынка, в то время как ранее эту технологическую операцию она осуществляла на базе собственных активов.
11. Третьяк В. П. Начальные шаги формирования социального партнерства бизнеса и власти в Иркутской области // Власть. 2007. № 3.
12. Основным элементом кластера предприятий остаются малые и, порой, средние предприятия, не имеющие рыночной власти. Это небольшие игроки отраслевого рынка, доля продаж каждого в отдельности весьма несущественна. Кластер составляют юридически независимые фирмы, каждая из которых имеет своего собственника. Вторым структурным элементом кластера предприятий является общественное объединение, которое своей деятельностью обеспечивает понижение уровня рисков малого бизнеса, участвует в совместном управлении активами юридически независимых фирм.
13. В частности, это отмечается в работе: Комплексные рекомендации по реализации региональной промышленной политики в условиях кризиса. М.: УРСС,. 1999.
14. Alfred Marshall. Principles of Economics. 1-st ed. 1890.
15. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. 2003. № 9.
16. В США штат Канзас принято считать сельскохозяйственным регионом, хотя более 20 % продукции штата приходится на промышленные предприятия. В 2001 г. население Канзаса составляло 2,6 млн человек, валовой продукт составил более 75 млрд долл. США. В штате Канзас существенное место занимает мелкий и средний бизнес – 73,716 малых и средних предприятий, из них 64,888 имеют 19 или меньше работников и только 161 предприятие имеют штат из более чем 500 человек; по данным доклада: Richard A. Bendis, President & CEO, Kansas Technology Enterprise Corporation, «Building a New Foundation For Innovation».
17. См. подробнее: Третьяк В.П. Кластеры предприятий. М., 2005. С. 98.